

KEKUATAN TUJUAN



KEKUATAN TUJUAN





Apa yang bisa
dibayangkan?



Apa yang
bisa dicapai?

GOAL



Hasil

DREAM

Ukuran

Tindakan

Gambaran

3



MEMILIH TUJUAN



Mengapa Penting?



Warisan

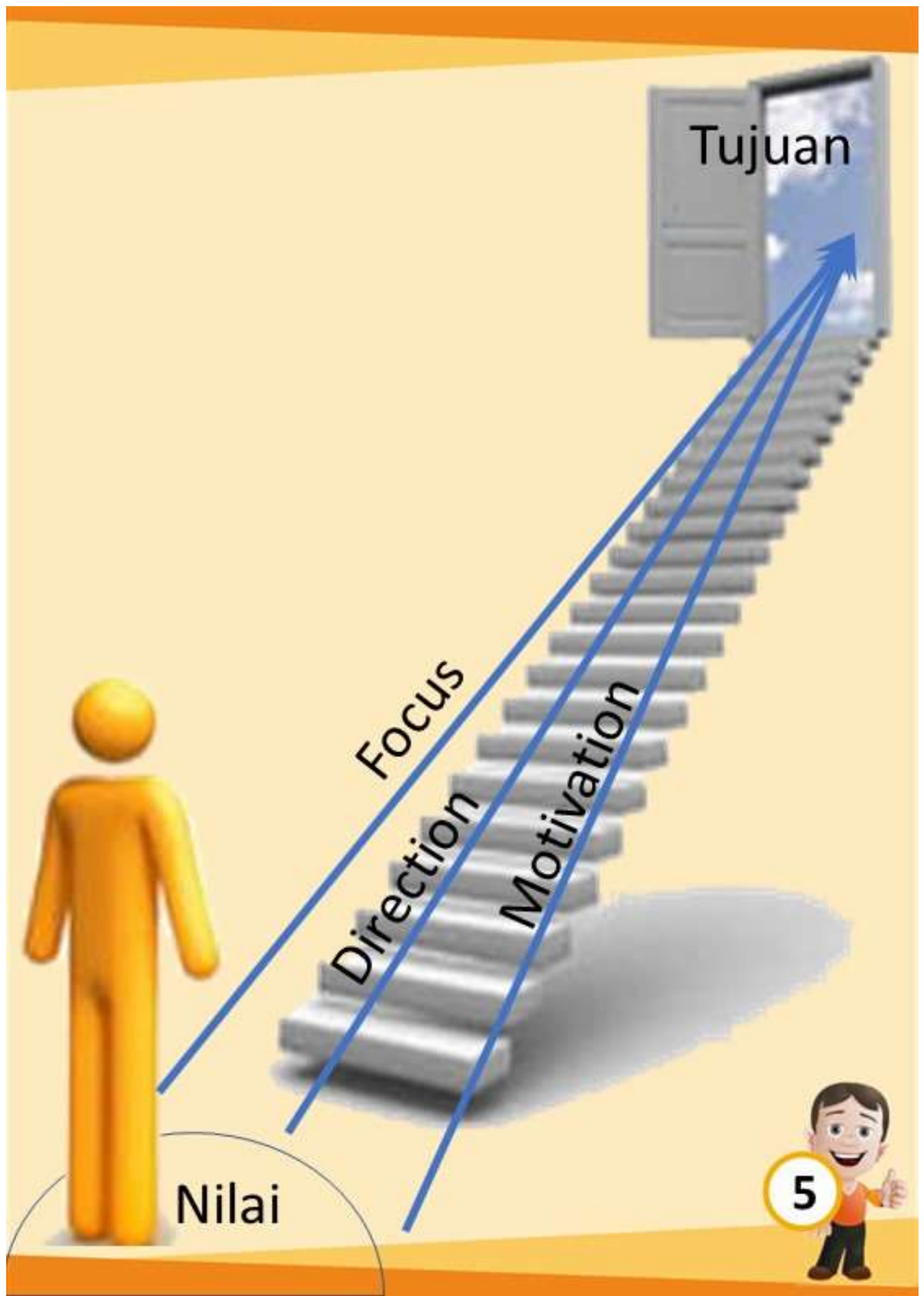


Membuat Perbedaan



Manfaat





SKILL

COMPETENCY

KNOWLEDGE

Cepat puas

Mudah
Menyerah

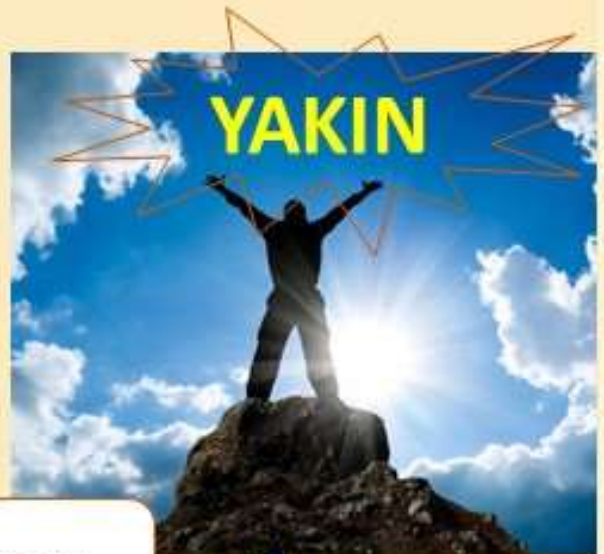
Menunda

Zona
Nyaman

GAGAL

MACET





Niat, Fokus, Gigih

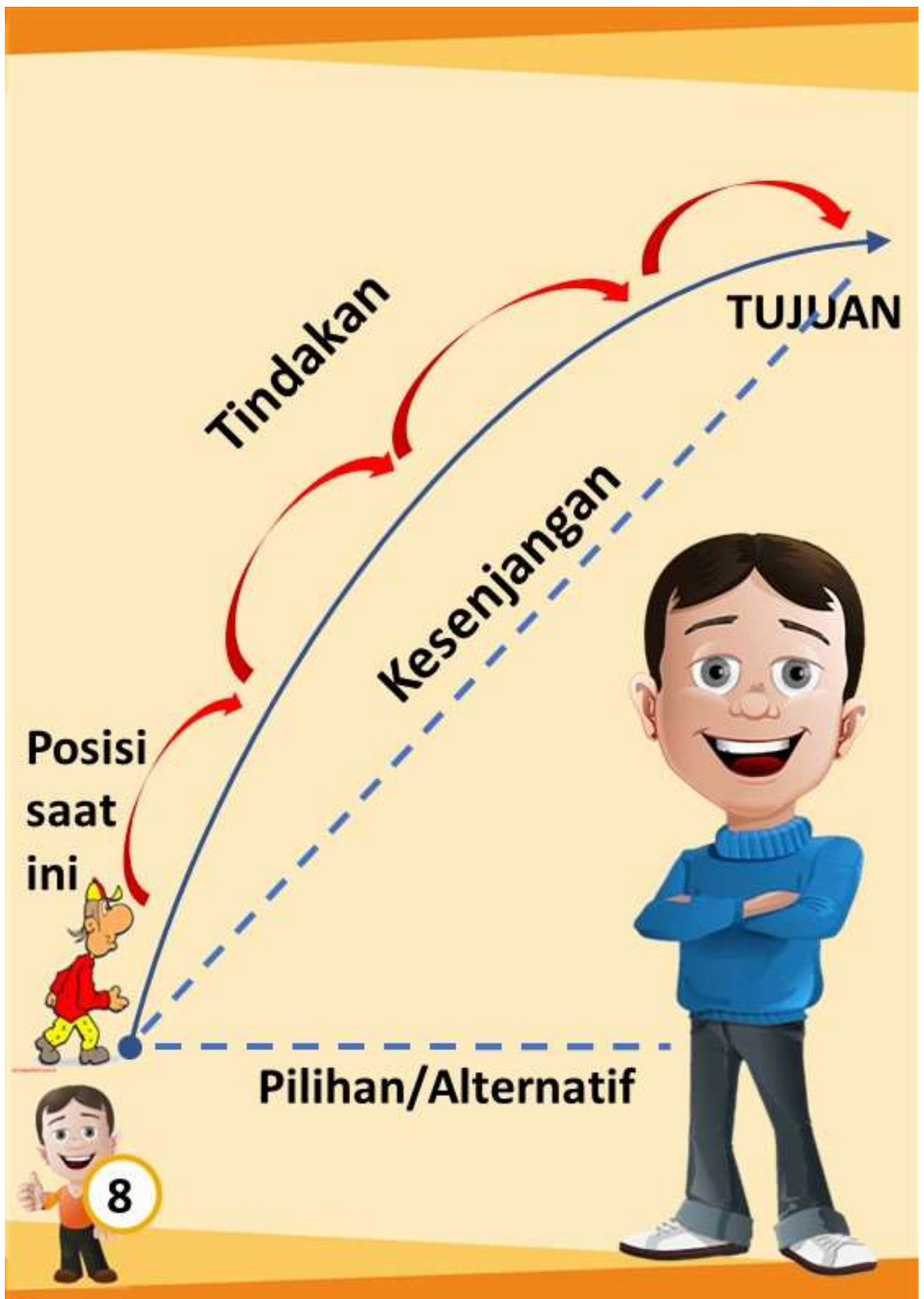
TUJUAN

Terbuka untuk Masukan
dan Perbaikan

Menerima
Perubahan

SUKSES





S

M

A

R

T



Specific



Measurable



Attainable



Relevant



Time Based

Measurable

Relevant

Time
Based

Specific

Achievable

Target yang jelas dipaparkan dengan Bahasa yang lugas

Target dapat diukur kemajuannya dari tindakan yang telah dilakukan

Target Realistis dan dapat dicapai

Target mendukung atau selaras dengan target yang lainnya

Target memiliki tenggat waktu untuk mencipta akan urgensi

9



MODUL 2

KEKUATAN TUJUAN

A. SUB POKOK BAHASAN

Memahami Kekuatan Tujuan – Realita, GAP dan Tujuan – SMART Goal – GAP Analysis

B. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari modul ini peserta pelatihan diharapkan mampu untuk :

1. Memahami kekuatan sebuah tujuan
2. Dapat menemukan realitas dan GAP yang dihadapi dalam mencapai tujuan
3. Membuat tujuan menggunakan SMART
4. Menganalisa GAP yang terjadi dan Langkah yang perlu diambil dengan GAP Analysis

C. WAKTU

2 x 45 menit

D. MEDIA PENDUKUNG

- Slide Presentasi
- Handout
- Name Tag
- Kertas Flipchart
- Spidol

E. METODE

Active Learning

F. PROSES PEMBELAJARAN

1. Pembuka Sesi

- Perkenalan Instruktur
- Instruktur melakukan mengecek kesiapan Peserta untuk belajar
- Instruktur mengajak Ice Breaker “Tepuk Tangan”

2. Kegiatan Belajar

- Slide 1 : pembukaan. Fasilitator menyapa dan bertanya tentang apa yang mereka pikirkan tentang tujuan hidup. Fasilitator menjelaskan bahwa saat ini kita akan membahas tentang tujuan, mimpi dan bagaimana cara mencapai tujuan.
- Slide 2 : fasilitator meminta mereka untuk berdiskusi dengan kelompok di meja mereka tentang:
 - i. apa yang membedakan antara mimpi dan tujuan.
 - ii. Bertanya tentang apa persamaannya dan apa perbedaannya.
 - iii. Bagaimana merubah mimpi menjadi kenyataan.
- Fasilitator menjelaskan tentang slide 2
- Slide 3: fasilitator bertanya kepada peserta tentang apa dasar mereka dalam memilih tujuan?
 - i. Fasilitator meminta mereka melihat kembali tujuan hidup selama ini dan melihat dari empat sisi:
 - ii. Mengapa mereka memilih tujuan itu? Mengapa itu penting untuk mereka?
 - iii. Apakah yang akan mereka tinggalkan sebagai warisan atas hasil dari tujuan ini?
 - iv. Bagaimana tujuan yang mereka miliki bisa mendatangkan manfaat bagi diri sendiri dan orang lain?
 - v. Apa yang akan berbeda bila mereka bisa mencapai tujuan ini?
- Fasilitator kemudian membahas dan menjelaskan tentang masing-masing point.
- Slide 4: fasilitator bertanya kepada peserta:
 - i. Bagaimana bila sebuah hidup tidak memiliki tujuan. Tanya jawab singkat dalam kelas.
 - ii. Lalu seperti apakah hidup yang memiliki tujuan?.
 - iii. Fasilitator membahas dan menjelaskan tentang hidup yang memiliki tujuan.

- Slide 5: Fasilitator menjelaskan tujuan yang gagal tercapai dan tujuan yang berhasil dicapai. Faktor-faktor yang menyebabkan keberhasilan dan kegagalan dalam mencapai tujuan.
 - i. Fasilitator meminta mereka mendiskusikan dengan teman-teman di mejanya tentang pengalaman mereka sendiri atau pengalaman orang lain atas kegagalan dan keberhasilan mencapai tujuan.
 - ii. Fasilitator membahas hasil diskusi bersama dalam kelas.
- Slide 6: fasilitator menjelaskan tahapan dalam pencapaian tujuan;
 - i. Memastikan tujuan yang hendak dicapai.
 - ii. Memahami posisi saat ini
 - iii. Memahami kesenjangan antara tujuan dengan posisi saat ini.
 - iv. Mengembangkan alternatif tindakan yang bisa dikembangkan.
 - v. Memilih tindakan yang akan dilakukan dan berani menerima konsekuensi yang mungkin terjadi
- Slide 7: fasilitator menjelaskan bagaimana membuat tujuan lebih mudah untuk dicapai dengan menggunakan SMART.
 - i. Fasilitator menjelaskan apakah yang dimaksud dengan SMART GOAL.
 - ii. Fasilitator menjelaskan tentang **Specific (jelas)** dengan menggunakan contoh yang salah dan bagaimana memperbaikinya.
 - iii. Fasilitator menjelaskan tentang **Measurable (dapat diukur)** dengan menggunakan contoh yang salah dan bagaimana memperbaikinya.
 - iv. Fasilitator menjelaskan tentang **Achievable (dapat dicapai)** dengan menggunakan contoh yang salah dan bagaimana memperbaikinya.
 - v. Fasilitator menjelaskan tentang **Reasonable (masuk akal)** dengan menggunakan contoh yang salah dan bagaimana memperbaikinya.
 - vi. Fasilitator menjelaskan tentang **Time (batasan waktu)** dengan menggunakan contoh yang salah dan bagaimana memperbaikinya.

- Fasilitator memberikan contoh tujuan yang salah dan meminta mereka untuk bekerja dalam satu meja/kelompok memperbaiki tujuan yang salah tersebut menjadi SMART GOAL. (jumlah soal 3). Kemudian fasilitator menjelaskan dan membahas soal tersebut.
- Fasilitator meminta peserta untuk:
 - i. Membuat tujuan dengan menggunakan SMART GOAL.
 - ii. Meminta mereka untuk saling mengoreksi, memberi masukan dan kemudian merubah bila perlu.
- Slide 8: Fasilitator menjelaskan latihan yang akan dikerjakan dengan menggunakan form seperti dalam slide.

G. KUNCI MATERI

Slide 1

Hidup adalah sebuah perjalanan. Bayangkan apabila sebuah perjalanan yang tidak memiliki tujuan. Seperti apakah perjalanan itu rasanya. Apakah terasa tidak ada yang harus dicapai, tidak memiliki arah, tidak ada kepuasan atas pencapaian dll. Seperti itulah hidup yang tidak memiliki tujuan. Sebuah perlombaan tanpa garis akhir.

Pada materi ini kita akan membicarakan tentang:

- ✓ Bagaimana memiliki hidup yang memiliki berarti, yang memiliki tujuan.
- ✓ Bagaimana merubah mimpi menjadi tujuan
- ✓ Bagaimana menciptakan tujuan dalam hidup.
- ✓ Bagaimana kunci 5 langkah mencapai tujuan lebih mudah dan terarah.

Slide 2 :

Bahwa impian dan tujuan itu adalah sama tetapi berbeda. Maksudnya adalah semua diawali dengan mimpi dan angan-angan. Ketika kita masih bermimpi semua masih terasa tidak masuk akal. Ketika tidak ada manusia yang bisa mendarat di bulan, maka perjalanan kebulan itu hanya sekedar mimpi dan tidak mungkin. Sampai kemudian dengan Apollo manusia menjejakkan kakinya di bulan, kemudian dunia melihat bahwa itu bisa dilakukan.

Ketika kamu bisa memiliki mimpi. Maka kamu bisa mewujudkannya. Ketika kamu membayangkan maka gambar itu akan terekam dalam pikiranmu, semakin jelas gambar itu di pikirmu maka membentuk motif yang jelas yang kemudian membentuk sebuah tujuan. Jadi apa yang bisa kamu bayangkan adalah apa yang bisa kamu capai.

Gambaran itu adalah hasil cetakan mimpi dalam pikiranm. Tujuanlah yang bisa merubaha gambaran menjadi kenyataan. Bagaimana merubaha gambaran mimpi menjadi tujuan yang mencetak hasil adalah dengan melakukan tindakan dan pengukuran atas setiap tindakan yang dilakukan. Setiap saat kita harus terus melihat dan jujur bertanya apakah tindakan saya akan mendekatkan saya pada tujuan saya? Dan apakah ukuran keberhasilan atas masing-masing tindakan yang saya lakukan bisa memberikan masukan kepada saya seberapa dekat ukuran yang harus saya capai.

Slide 3:

Sebegitu pentingnya tujuan apakah saya telah memilih tujuan yang tepat bagi hidup saya? Apa yang harus saya perhatikan untuk menentukan sebuah tujuan?

Tujuan adalah hal yang bisa mengarahkan langkah dan hati kita untuk mencapainya. Maka yang harus kita perhatikan adalah:

1. **Mengapa penting.** Apakah tujuan ini penting? Mengapa tujuan ini penting bagi saya? Seberapa penting ini bisa saya capai dan apa dampaknya? Bahwa kita hanya akan tergerak atas hal penting yang utama dalam hidup kita. Hal yang penting itu membuat kita bersamangat dan kuat dalam mencapainya. Tindakan yang kita lakukan menjadi bermakna karena apa yang kita lakukan adalah sesuatu yang serius dan besar dalam hidup kita.
2. **Sebagai Warisan.** Bahwa saya harus meninggalkan sebuah “warisan” kita waktu habis dan kembali padanya. Kebaikan dan hasil yang kita ciptakan adalah “investasi” untuk kehidupan selanjutnya. Ketika kita berpikir tentang makna kita di dunia dan bekal yang akan kita bawa nanti merupakan kekuatan dan keyakinan untuk mau melakukan hal besar dan

istimewa bukan hanya bagi diri sendiri melainkan untuk sebanyak mungkin orang di sekitar kita.

3. **Menjadi manfaat.** Bahwa hidup yang kecil adalah hidup yang tanpa tujuan dan hanya untuk diri sendiri.
 - a. Kehebatan manusia ditentukan oleh seberapa banyak dia bisa membuat orang lain hebat.
 - b. Kepandaian manusia dilihat dari seberapa banyak orang yang bisa pandai karenanya.
 - c. Kekayaan manusia diukur dari seberapa banyak orang lain sejahtera karena hartanya.

Pada akhirnya kekuatan dan kehebatan manusia ditentukan oleh manfaat yang diciptakannya bagi sebanyak mungkin orang. Manusia yang paling bermanfaat adalah yang paling mulia.

4. **Membuat perbedaan:** Hasil dari tujuan itu haruslah sesuatu yang bisa menjadi jalan keluar atas permasalahan yang dihadapi baik pribadi maupun masyarakat. Ketika tujuan kita adalah solusi, maka apapun yang kita ciptakan bisa membuat perbedaan dan menjadikan semuanya lebih baik. Maka tanyakan kontribusi apakah yang bisa saya berikan kepada masyarakat sebagai bagian dari tujuan saya untuk menjadikan hidup lebih baik.

Slide 4:

Kekuatan sebuah tujuan adalah:

1. Semua tujuan itu datang dari nilai yang diyakini dan dipakai oleh individu yang menjalaninnya. Nilai atas tujuan tersebut membentuk sebuah tindakan yang akan menentukan kemana tujuan itu akan mengarah dan membentuk.
2. Tujuan itu membuat pemimpin menjadi focus dalam tindakannya. Setiap tindakan selalu dia lihat dari sisi prioritas dan kepentingannya. Hal-hal diluar tujuan akan dikesampingkan. Tujuan membuat kita focus atas tindakan yang kita lakukan. Focus pikiran-tindakan-perasaan.

3. Tujuan itu mengarahkan pemimpin untuk bekerja secara efektif dan jelas. Keistimewaan tindakan yang terarah adalah efisien dan efektif. Tindakan yang kita lakukan tepat guna dan berdampak. Waktu yang digunakannya sesuai dengan tujuannya. Hidup yang penuh dengan tujuan adalah bagaikan pohon yang menghasilkan banyak buah.
4. Tujuan membentuk motivasi. Motivasi untuk bersemangat mengejar dan menciptakannya. Apabila kita memiliki gambaran tentang apa yang kita capai maka gambaran itu membentuk magnet yang dapat menciptakan daya Tarik yang sangat kuat dari dalam diri untuk sampai pada tujuan. Dengan demikian kita tidak perlu memerlukan dorongan dari luar kita, karena kita tahu apa yang harus kita lakukan dan mengapa kita harus melakukannya.

Slide 5:

Setiap tindakan akan mengarahkan kepada jalan menuju sukses maupun gagal. Bahwa tidak ada keberhasilan dan kegagalan yang bersifat instant, semua melalui proses dan tindakan. Berikut adalah bagaimana seseorang mendorong tindakannya menuju kegagalan dan keberhasilan;

1. Seseorang yang gagal adalah mereka yang tidak menemui kemajuan dalam hidupnya. Hidupnya mengalami kemacetan. Yang bergerak hanya waktu, sedangkan karakter dan pencapaian tetap berjalan sama dari waktu ke waktu. Posisi itu kita sebut posisi macet, tidak maju dan tidak mundur.
2. Secara hard competency, seseorang dikatakan macet adalah apabila tidak mengalami kemajuan dalam skill, competency dan knowledge. Karena cara lama yang dipertahankan maka orang tersebut tidak mampu menjawab tantangan zaman dengan solusi dan yang tepat diterapkan pada masanya. Bahwa solusi masa lalu tidak akan mampu menjawab tantangan masa kita. Keenganan untuk belajar dan investasi untuk diri sendiri yang membuat macet.
3. 4 hal besar yang sering membuat orang terjebak dalam kemacetan pikiran adalah:

Gagal yang menciptakan kemacetan

- a. **Cepat puas.** Mudah merasa cukup baik dengan apa yang dilakukannya sehingga dia terjebak dalam tindakan pasif dan menerima apa adanya. Tidak menantang diri untuk apa yang terbaik yang bisa dilakukan sehingga dapat membuat hasil yang lebih baik.
- b. **Mudah menyerah.** Orang yang mudah menyerah adalah ketika dia menghabiskan energinya untuk fokus pada masalah. Maka masalah itu makin lama makin besar. Saat terpaku pada masalah maka dia lupa tentang tujuannya. Adalah masuk akal kemudian dia menyerah, karena yang dilihat hanya masalah maka dia mendapat masalah. Ketika setiap saat kita menyerah maka itu menjadi kebiasaan, kebiasaan untuk menyerah. Masalah kecil saja menyerah apalagi masalah besar.
- c. **Menunda.** Kebiasaan menunda sudah menjadikan jalan hidup bagi banyak orang. Sebetulnya yang kita tunda adalah kesempatan untuk mencetak kemenangan. Bahwa kemenangan adalah sebuah proses dan proses membutuhkan waktu untuk berkembang. Bila kita tidak segera bergegas menjalankan proses tadi, maka kita akan kehabisan waktu. Menunda adalah cara paling efektif untuk menjadi gagal.
- d. **Zona Nyaman.** Kebiasaan apapun yang kita lakukan akan membentuk zona nyaman. Kalau kita terbiasa gagal maka gagal itu bukan sesuatu yang luar biasa lagi. Terbiasa gagal membentuk keyakinan bahwa gagal itu sudah hal yang biasa! Kemudian keyakinan itu berkembang menjadi bahwa kita tidak mungkin bisa menang atau menang itu sulit, atau menang itu hanya milik orang lain bukan kita. Disitulah perlunya kita untuk melakukan perubahan atas cara berpikir dan sikap dengan melakukan tindakan berbeda yang bisa menciptakan kebiasaan efektif yang baru.

Sukses yang menciptakan Tujuan

- a) Menerima perubahan. Mereka yang menerima perubahan adalah orang yang berani dan kuat. Karena mereka harus menaklukkan diri sendiri guna mencapai tujuannya. Mereka melihat bahwa jaman sudah berubah maka satu-satunya cara adalah dengan menerima dan merangkul perubahan itu secara aktif.
- b) Terbuka untuk masukan dan perbaikan. Langkah selanjutnya adalah dengan menerima perubahan adalah membuka diri untuk masukan dan perbaikan. Bahwa masa sudah berubah, tidak ada gunanya mempertahankan cara lama yang tidak efektif lagi. Maka seseorang harus berani menerima masukan orang lain dan melakukan perbaikan yang terus menerus.
- c) Niat – Fokus – Gijih. Semua dimulai dari niata yang bening dan kuat. Focus pada apa yang harus dan perlu dilakukan, dan juga pantang menyerah. Bial tidak berjalan hrus bersedia untuk memmpbaiki. Bila salah maka harus siap untuk mengakui dan memperbaiki. Bila gagal harus berani untuk bangkit dan berlari lagi.
- d) Yakin Pasti Bisa. Yakin bahwa tidak ada yang tidak mungkin, semua ada caranya, semua ada jalannya. Keyakinan adalah sumber kekuatan yang menjadikan tidak mungkin menjadi mungkin. Tidak bisa menjadi bisa. Tidak tahu menjadi tahu. Keyakinan itu harus didasarkan pada keyakinan bahwa pasti dikabulkan segala permintaan, bila kita meminta kepadaNYA. Tidak mungkin bagi manusia, adalah hal yang mudah bagiNYA. Maka semua usaha akan sia-sia bila tidak didasari dengan doa. Doa adalah keyakinan, dan pasti akan terjadi.

Slide 6:

Langkah mencapai tujuan

- 1) Tentukan tujuan. Pastikan tujuannmu dan ukuran keberhasilannya.
- 2) Pahami dimana posisimu saat ini? Lihatlah sekarang kamu berada dimana. Ketahuilah kekuatan dan kelemahanmu, kesempatan dan ancamanmu.
- 3) Kenali kesenjangannya. Kenali kesenjangan antara posisi saat ini dan seberapa jauh menuju tujuan. Ingat bahwa tujuan tidak bisa dicapai dalam sekali jalan. Maka dengan memahami kesenjangan kita akan melihat langkah yang dibutuhkan dan strateginya.
- 4) Kembangkan pilihan dan alternatifnya. Kembangkan pilihan yang bisa dilakukan. Semakin banyak alternatif pilihan maka akan lebih memudahkanmu untuk alternatif solusi bila kemudian terjadi kesulitan dan hambatan dalam proses pencapaiannya.
- 5) Pilih tindakan apa yang akan dilakukan. Setelah itu baru tentukan tindakan apa yang harus kamu lakukan. Sekali kamu memilih itu berarti kamu memilih enakya dan tidak enakya. Jadi ketika tidak enak itu muncul, sadarilah bahwa itu bukan kesulitan melainkan konsekuensi atas pilihan yang kamu lakukan.

Slide 7:

SMART GOAL:

S – Specific – *Signifikan, Meregangkan, Sederhana*

M – Measurable – *Bermakna, Memotivasi, Dapat dikelola*

A – Achievable – *Tepat guna, Dapat dicapai, Bisa disesuaikan, Berambisi, Selaras, Aksi-focus*

R – Reasonable – *Hasil-Berdasarkan, Hasil-berorientasi, Sumber, Resonan, Realistis*

T – Timely – *Kerangka waktu, Berjangka waktu, Berdasarkan waktu, Waktu-dibatasi, waktu-Spesifik, Terjadwal*

Beberapa orang senang menambahkannya dengan akhiran 'ER' menjadi 'SMARTER'. E = *Enjoyable*, R = *Relevant*.

Menyusun Target yang SMART

Seperti yang dijabarkan oleh Paul J. Meyer dalam bukunya, *Attitude is Everything*, berikut beberapa penjelasan mengenai karakteristik yang S.M.A.R.T dalam menetapkan target:

SPECIFIC

Kata yang pertama ini menekankan pentingnya menetapkan target yang spesifik; benar-benar spesifik. Hindari target yang terlalu umum atau kurang mendetail. Target tidak boleh ambigu, harus jelas, dan dipaparkan dengan bahasa yang lugas. Misalnya, tetapkan target seperti ini: *"tingkatkan penjualan dari 500 menjadi 1000 buah apel dalam sehari"* dan hindari *"tingkatkan omset dari penjualan apel per-hari"*.

Untuk menetapkan tujuan yang spesifik, anda harus menyampaikan kepada tim seluruh harapan dan keinginan dengan spesifik, mengapa hal ini penting, siapa yang akan terlibat, dimana akan dijalankan, dan atribut apa saja yang penting. Suatu tujuan (target) yang spesifik biasanya akan menjawab pertanyaan "5W" ini:

- What: apa yang ingin saya capai?
- Why: Mengapa harus dicapai? (alasan yang spesifik; tujuan dan keuntungan dari pencapaian target tersebut)
- Who: Siapa yang terlibat?
- Where: Dimana target akan dicapai? (identifikasi lokasi)
- Which: Identifikasi persyaratan untuk mencapai target dan kendala yang menghalangi tercapainya target.

MEASURABLE

Kata yang kedua menekankan pentingnya kriteria yang digunakan untuk mengukur besarnya kemajuan yang dibuat dalam mencapai target. Filosofi yang melatar-belakangi poin ini adalah: *"Jika target tidak dapat diukur, mustahil untuk mengetahui apakah anda telah*

membuat kemajuan dalam mencapai tujuan akhirnya". Mengukur kemajuan akan membantu tim untuk tetap berada dalam jalur yang benar, menepati tenggat waktu, dan merasakan semangat dan euforia ketika memperoleh hasil yang menggembirakan di setiap pencapaian yang membawa mereka lebih dekat kepada tujuan.

Target yang terukur akan mampu menjawab salah satu pertanyaan:

- Berapa banyak?
- Bagaimana anda mengetahui bahwa target tersebut telah tercapai?

ACHIEVABLE

Kata yang ketiga menekankan bahwa target harus realistis dan dapat dicapai. Target tidak boleh dibuat terlalu mudah (untuk performa standar tim anda), tapi juga tidak boleh terlalu sulit sehingga terasa mustahil untuk dicapai. Target yang ditetapkan akan dapat dicapai jika: anda telah menentukan apa yang paling penting, lalu mampu membayangkan langkah-demi-langkah untuk mewujudkannya. Untuk itu, anda akan mengembangkan perilaku, kemampuan, keahlian, dan kapasitas finansial untuk mencapainya.

Target yang attainable akan menjawab pertanyaan seperti:

- How: Bagaimana target tersebut akan dicapai?

RELEVANT

Kata keempat menekankan pentingnya memilih target yang tepat. Target yang dibuat oleh bank manager untuk membuat *"50 sandwich isi mentega kacang dan jeli sebelum jam 2 siang"* bisa jadi merupakan target yang *Spesifik, Measurable, Achievable, dan Timely*, namun tidak *Relevan*. Seringkali anda membutuhkan dukungan berbagai pihak untuk mencapai target: sumber daya, masukan dari Champion, dan apapun yang dapat membantu meruntuhkan tembok penghalang. Target yang relevan untuk atasan anda, tim anda, dan organisasi anda akan mendapatkan dukungan yang anda butuhkan itu.

Target yang relevan, jika tercapai, akan mendorong tim, departemen, dan organisasi lebih maju. Sebuah target yang mendukung atau selaras dengan target-target lainnya akan dianggap sebagai target yang relevan.

Sebuah target yang relevan akan memberikan jawaban 'ya' untuk semua pertanyaan ini:

- Apakah target ini layak diperjuangkan?
- Apakah target ini ada di waktu yang tepat?
- Apakah target ini sesuai dengan kebutuhan dan target anda yang lain?
- Apakah anda orang yang tepat untuk mengejar target ini?

TIMELY

Kata kelima menekankan pentingnya menepatkan target dengan kerangka waktu, yaitu memberikan *deadline* pencapaian target. Komitmen kepada *deadline* akan membantu tim untuk tetap fokus menjalankan pekerjaan untuk memenuhi target tepat waktu, atau bahkan lebih cepat. Ini adalah bagian dari filosofi SMART yang melindungi target dari serangan krisis sehari-hari yang biasa terjadi dalam organisasi. Target dengan tenggat waktu akan menimbulkan urgensi.

Target dengan tenggat waktu akan menjawab pertanyaan berikut:

- Kapan?
- Apa yang bisa saya lakukan (selesaikan) dalam 6 bulan dari sekarang?
- Apa yang bisa saya lakukan (selesaikan) dalam 6 minggu dari sekarang?
- Apa yang bisa saya lakukan (selesaikan) hari ini?

